

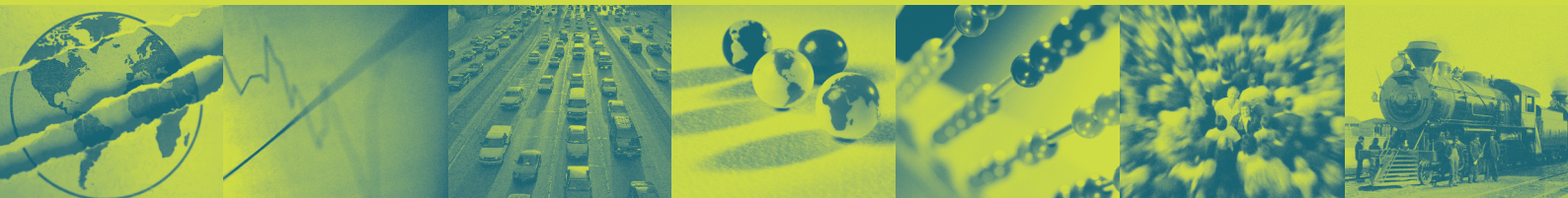
**LEUVENSE ECONOMISCHE STANDPUNTEN**  
2016/159

Jan Van Hove  
jan.vanhove@kuleuven.be

Sophie Soete  
sophie.soete@kuleuven.be

29 juli 2016

# Quo vadis TTIP? Economische logica en implicaties voor de Belgische export



## SAMENVATTING

- De onderhandelingen over het Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) hebben geleid tot een belangrijk debat omtrent de impact van TTIP op handel en welvaart. Dit Leuven Economisch Standpunt (LES) formuleert opmerkingen bij de TTIP onderhandelingen vanuit een economisch perspectief. We staan ook stil bij de Belgische exportprestatie in de Verenigde Staten en de potentiële impact van TTIP op de Belgische export.
- De impact van TTIP is complex en niet eenduidig. Daaruit besluiten we dat TTIP in hoofdzaak gemotiveerd kan worden vanuit globale strategische overwegingen. De uitgebreide onderhandelingsagenda dreigt te leiden tot een snel en oppervlakkig akkoord. We pleiten voor een akkoord op langere termijn met meer diepgang waarbij diverse thema's buiten TTIP worden gehouden.
- TTIP leidt via diverse kanalen tot een potentiële groei van de Belgische export naar de Verenigde Staten: 1) Verdere tarief liberalisering zal vooral specifieke sectoren ten goede komen. Specifiek voor België lijkt hierin vooral potentieel te zitten voor de voedingsindustrie en de textiel-, leder- en schoenenindustrie; 2) De afbouw van niet-tarifaire belemmeringen zal de export stimuleren in de belangrijkste Belgische exportsectoren (chemie, vervoermaterieel, machines); en 3) Er is duidelijk ruimte voor meer productdiversificatie in de Belgische export naar de Verenigde Staten.
- Het aantal Belgische exporteurs naar de VS is beperkt en relatief sterk geconcentreerd in een aantal industriële sectoren. Het belang van TTIP is dus beperkt tot een selectie van Belgische exporteurs, tenzij TTIP helpt betere markttoegang tot de Verenigde Staten te realiseren voor nieuwe exporteurs. Vooral KMO's hebben nood aan een sterke ondersteuning om de Amerikaanse markt te betreden.

Jan Van Hove

jan.vanhove@kuleuven.be

Sophie Soete

sophie.soete@kuleuven.be

29 juli 2016

# Quo vadis TTIP? Economische logica en implicaties voor de Belgische export

## INLEIDING

In juli 2016 houden de Europeanen en Amerikanen een nieuwe onderhandelingsronde over het Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). De Europese Unie (EU) onderhandelt sinds 2013 met de Verenigde Staten (VS) over een verregaand handels- en investeringsverdrag. TTIP volgt in een lange reeks van bilaterale en regionale handelsakkoorden die zowel de Europese Unie als de Verenigde Staten de afgelopen jaren hebben afgesloten. Dergelijke regionale handelsliberalisering is op zich het gevolg van een gebrek aan vooruitgang in multilaterale handelsliberalisering binnen de Wereldhandelsorganisatie.

TTIP groeide de afgelopen jaren uit tot het meest omvangrijke bilaterale integratieproject voor de Europese Unie. Ook voor de Verenigde Staten is het een verregaande vorm van bilaterale integratie in vergelijking met het recente Trans-Pacific Partnership (TPP). TTIP onderscheidde zich reeds initieel van andere handelsakkoorden of investeringsakkoorden door de focus op zowel handel als investeringen. Tijdens de vele onderhandelingsrondes werd duidelijk dat de ambities veel verder reikten. Maar samen met de ambities groeiden ook de controverses rond TTIP. Zo leidde het realiseren van effectieve handelsliberalisering al snel tot besprekingen omtrent het harmoniseren of accepteren van elkaars regelgeving rond vele producten en diensten. Wijzigingen in het regelgevend kader hebben betrekking op veiligheid, gezondheid, sociale bescherming e.d. waardoor het maatschappelijk debat zeer hevig werd. Anderzijds groeit de TTIP-agenda en komen veel handels- of investeringsgebonden materies aan bod tijdens de onderhandelingen waarbij men evenmin kan terugvallen op bestaande bilaterale akkoorden. We denken hierbij aan de groeiende aandacht voor geografische indicaties, grondstoffen, investeringsbescherming, energievoorziening, etc. Dit alles maakt het TTIP-debat complex en intens. De (economische) logica in het debat is helaas vaak ver te zoeken.

Dit LES beoogt twee zaken. Enerzijds maken we enkele economische kanttekeningen bij de lopende onderhandelingen. We willen hiermee

een bijdrage leveren tot een sereen debat over de zin of onzin van TTIP en welke aspecten cruciaal zijn voor het slagen van het trans-Atlantische integratieproject. Anderzijds staan we stil bij het belang van de Verenigde Staten als exportmarkt voor Belgische ondernemingen. Ook deze analyse laat ons toe enkele aandachtspunten te formuleren in het debat.

## ECONOMISCHE LOGICA ACHTER DE HANDELSINTEGRATIE IN TTIP

TTIP is de komende jaren zonder twijfel de belangrijkste uitdaging voor het Europese externe handelsbeleid. De afgelopen maanden ontstond in Europa – in tegenstelling tot in de Verenigde Staten – een intens maatschappelijk debat omtrent de wenselijkheid van TTIP en de impact ervan op de Europese welvaart en handel. Diverse wetenschappelijke studies ondersteunen dit debat. In dit LES gaan we na of TTIP een positief of negatief effect zal hebben op de Europese samenleving en onder welke omstandigheden de TTIP-onderhandelingen kunnen worden geoptimaliseerd. Hiervoor brengen we de belangrijkste inzichten uit recente studies samen, evenals nieuw cijfermateriaal. De focus ligt hoofdzakelijk op aspecten van internationale handel.

## Socio-economische welvaart versus politieke strategie

Als motivatie voor de TTIP-onderhandelingen schermde de Europese Commissie initieel met duidelijke welvaartsargumenten. Op basis van enkele studies (ECORYS (2009) en CEPR (2013)) argumenteerde de Europese Commissie (2013) dat de welvaart van elke Europese burger zou stijgen dankzij TTIP. Concreet zou het Europese BBP een jaarlijkse groeibonus van 0,5% optekenen tegen 2027 (tegenover 0,4% jaarlijkse groeibonus voor de Verenigde Staten). Ook de tewerkstelling zou toenemen met 0,5%, zowel voor geschoolde als ongeschoolde arbeid. Het jaarlijks inkomen van een huishouden van vier personen zou daardoor toenemen met ongeveer 500 euro. Ook andere landen zouden voordeel halen uit TTIP dankzij de hogere economische groei in de Europese Unie en de Verenigde Staten en

positieve internationale oversijpelingeffecten. Deze cijfers gingen snel de wereld rond, maar keerden als een boemerang in het gezicht van de Europese Commissie terug. De prognoses zijn immers gebaseerd op complexe algemene-evenwichtsmodellen (computable general equilibrium (CGE) modellen) die uitgaan van diverse assumpties. De bevindingen op basis van dergelijke modellen zijn zeer gevoelig aan de gemaakte assumpties. Alternatieve studies bevestigden weliswaar de positieve welvaartseffecten, maar toonden heel andere cijfers (bijvoorbeeld Felbermayr et al. (2013), OFSE (2014)). Bovendien gaan dergelijke studies uit van bepaalde scenario's die niet steeds overeenkomen met de realiteit van de onderhandelingen. Dit geldt in het bijzonder voor TTIP waarvan de onderhandelingen complex zijn, nog volop evolueren, en vele dimensies omvatten. In tegenstelling tot andere recente handelsakkoorden, gaat het in TTIP niet enkel om handelsliberalisering via de afschaffing of verlaging van tarieven. De trans-Atlantische handel wordt immers sterk belemmerd door diverse niet-tarifaire belemmeringen, zoals verschillen in technische standaarden (bijvoorbeeld in de autosector), goedkeuringsprocedures (bijvoorbeeld in de farmaceutische nijverheid) of regels rond publieke aanbestedingen. Bovendien bestaat de trans-Atlantische handel voor een groot deel uit diensten, waar specifieke liberaliseringsinitiatieven zijn vereist.

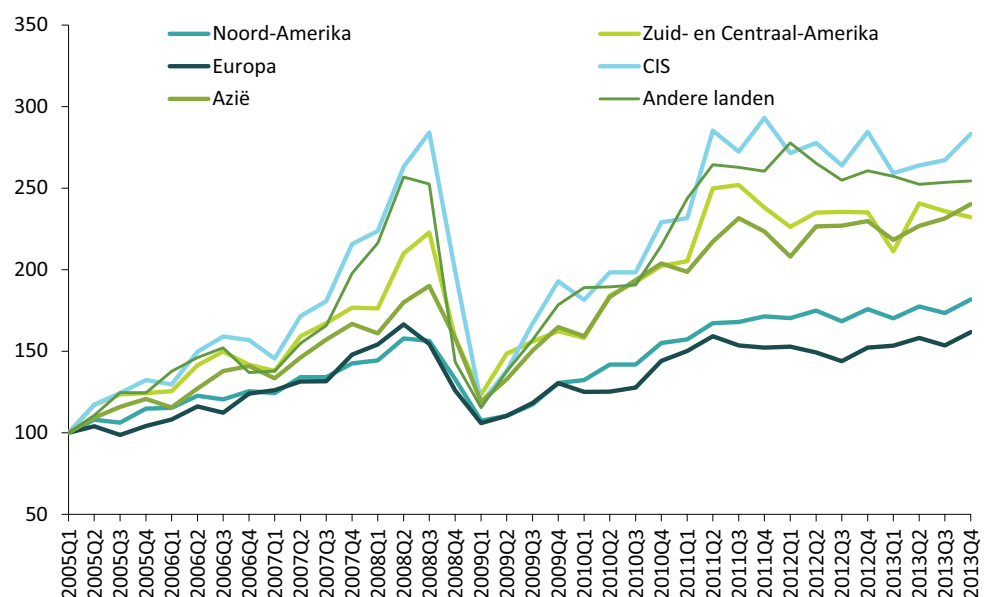
De ECORYS (2016) Sustainability Impact Assessment is de meest recente analyse van de TTIP welvaartseffecten. Deze studie vult voornamelijk CEPR (2013) aan, en bevat nu ook veel analyses op sectoraal niveau, vergelijkingen

tussen lidstaten, extra aandacht voor KMO's, de impact op bepaalde gevoelige sectoren, evenals aandacht voor de milieu-impact en de sociale aspecten. Hiermee komt deze studie tegemoet aan de complexiteit van TTIP. Door de uiteenlopende bevindingen in de bestaande welvaartsanalyses is het welvaartsargument om TTIP te verantwoorden duidelijk onderhevig aan kritiek. Zowel methodologische discussies als inhoudelijke onzekerheid maken het moeilijk om TTIP uitsluitend te verantwoorden vanuit een welvaartsoogpunt.

*“Zowel methodologische discussies als inhoudelijke onzekerheid maken het moeilijk om TTIP uitsluitend te verantwoorden vanuit een welvaartsoogpunt.”*

De Europese Commissie, evenals de Europese regeringsleiders, hebben deze vergissing ingezien. In recente communicaties wordt niet de welvaartsbonus belicht, maar wel het strategisch belang van TTIP. Dit argument is inderdaad om diverse redenen veel sterker. Ten eerste moet men vaststellen dat het belang van de Europese Unie en de Verenigde Staten in de wereldhandel daalt als gevolg van de opkomst van nieuwe globale spelers. Zoals blijkt uit figuur 1 gaat deze evolutie heel snel. Hierin zien we de kwartaalevolutie in de export per regio ten opzichte van het eerste kwartaal van 2005 (2005Q1 = 100). Uit deze figuur blijkt dat alle regio's ter wereld een gelijkaardige evolutie ondergaan. Een sterke exportgroei tussen 2005 en 2008, gevolgd door een terugval

Figuur 1: Evolutie in de totale export per regio (2005-2013)



Bron: Wereldhandelsorganisatie, 2016 – index 2005Q1 = 100

in 2008- 2009 omwille van de financieel-economische crisis en een opmerkelijk snel herstel van de exportgroei na de crisisperiode. Er is echter een belangrijk onderscheid tussen de westerse landen (Europa en Noord-Amerika) en de opkomende economieën. Europa en Noord-Amerika kenden een lagere exportgroei voor de crisis én een trager herstel na de crisis. Bijgevolg daalt hun aandeel in de wereldexport. TTIP kan deze tendens uiteraard niet stoppen, maar biedt wel enige compensatie. Een intensievere trans-Atlantische handel versterkt de relatieve positie van de Europese Unie en de Verenigde Staten in de wereldhandel.

*“In recente communicaties wordt niet de welvaartsbonus belicht, maar wel het strategisch belang van TTIP. Dit argument is inderdaad om diverse redenen veel sterker.”*

Ten tweede zal TTIP een voorbeeldfunctie hebben voor alle toekomstige handelsakkoorden. De Europese Unie en de Verenigde Staten nemen momenteel het voortouw in de onderhandelingen van vele bilaterale handelsakkoorden. Zij bepalen hierbij vaak de agenda en de aandachtspunten. De trans-Atlantische overeenkomst zal bijgevolg een compromis vormen tussen de Europese en Amerikaanse handelsakkoorden. Dergelijk compromis zal ongetwijfeld als sjabloon worden gebruikt voor nieuwe, toekomstige handelsakkoorden. Ten derde zal TTIP op het vlak van liberalisering via niet-tarifaire instrumenten toonaangevend zijn. Indien de Europese Unie en de Verenigde Staten erin slagen gemeenschappelijke standaarden uit te werken, dan zullen deze omwille van de grootte van de trans-Atlantische markt een belangrijke leidraad vormen voor internationale producenten. Op die manier versterken de Verenigde Staten en de Europese Unie hun impact binnen de wereldhandel.

#### Impactmeting: macro versus micro

De huidige impactstudies omtrent TTIP hebben veelal een macro-economische benadering. Ze focussen op de impact op groei, tewerkstelling, handel, etc. De liberalisering die TTIP zal tot stand brengen vereist echter een sector- en zelfs product- en bedrijfsspecifieke aanpak. Dergelijke effecten kunnen niet worden gemeten via een macro-economische benadering, maar vereisen een gedetailleerde analyse op productniveau en zelfs op bedrijfsniveau. Op dit ogenblik bestaat er nauwelijks evidentie over de impact van handelsakkoorden op bedrijven en producten. Een uitzondering

vormt onze recente studie omtrent de impact van Europese handelsakkoorden op Vlaamse goederenexporteurs (Soete, Studnicka & Van Hove, 2015). Hieruit blijkt dat Vlaamse goederenexporteurs een exportgroei realiseren in landen waarmee de Europese Unie een handelsakkoord afsloot. Deze exportgroei komt vooral tot stand via de export van nieuwe producten en door de toetreding van nieuwe exporteurs tot deze markten. Een prognose voor TTIP werd nog niet uitgevoerd en zou het debat aanzienlijk ondersteunen.

*“Onderhandelingen over complexe sector- en productspecifieke materies vereisen echter de input van technische experts. Deze zouden meer bij de onderhandelingen moeten worden betrokken.”*

De vorige afweging heeft ook een impact op de wijze waarop onderhandelingen moeten worden gevoerd. Op dit ogenblik zijn de TTIP-onderhandelingen vooral het werk van ambtenaren van de Europese Commissie (DG Trade en andere DGs) en de US Trade Commission. Onderhandelingen over complexe sector- en productspecifieke materies vereisen echter de input van technische experts. Deze zouden meer bij de onderhandelingen moeten worden betrokken. Voor sommige sectoren is dit reeds het geval, maar dit principe zou algemeen moeten worden toegepast. In de Verenigde Staten is dit principe al sterker ingeburgerd in het onderhandelingsproces. De Europese Commissie kan op dit vlak nog verdere stappen ondernemen. Belangrijk hierbij is dat de expertengroepen rekening houden met diverse betrokken actoren in de maatschappij om te vermijden dat ze uitgroeien tot geïntermediariseerde lobbygroepen.

#### Timing: snel versus traag

Omwille van politieke motieven wordt in de huidige TTIP-onderhandelingen gestreefd naar een akkoord op korte termijn. De complexiteit van de handelsbelemmeringen binnen vele sectoren vergt echter langdurige onderhandelingen. Een akkoord op korte termijn riskeert beperkt te blijven tot algemene, vage principes en goede voornemens. Een akkoord op langere termijn zou de garantie bieden op meer diepgang. Vanuit economisch en maatschappelijk standpunt gaat de voorkeur naar een meer diepgaand akkoord op langere termijn.

### Handel & investeringen versus andere doelstellingen

TTIP beoogt strikt genomen enkel de trans-Atlantische handel en investeringen te liberaliseren. Handel en investeringen hebben uiteraard een aanzienlijke impact op de werking van de arbeidsmarkten, het milieu, sociale bescherming etc. De hevigste tegenstanders van TTIP argumenteren dat TTIP zal leiden tot een race-to-the-bottom op het vlak van sociale bescherming, veiligheid en gezondheid en milieubescherming. De vrees bestaat dat onder druk van Amerikaanse multinationals de Europese bescherming op deze terreinen zal worden afgebouwd met als argument dat harmonisering (of op zijn minst wederzijdse erkenning) de sterkste stimulans biedt aan handel en investeringen.

*“Ook harmonisatie door middel van sterkere bescherming biedt een garantie op eerlijke en faire concurrentie binnen de trans-Atlantische markt.”*

TTIP biedt echter ook opportuniteiten op deze terreinen. Enerzijds kan de Europese Unie tijdens de onderhandelingen aandringen op een race-to-the-top om werknemers en milieu beter te beschermen. Ook harmonisatie door middel van sterkere bescherming biedt een garantie op eerlijke en faire concurrentie binnen de trans-Atlantische markt. Anderzijds vormt het een wapen tegen concurrentie vanuit opkomende economieën op basis van zwakkere sociale bescherming, milieubescherming en mensenrechten in het algemeen. Of deze zogenaamde handels-gerelateerde aspecten moeten worden opgenomen in handelsonderhandelingen heeft in het verleden vaak tot discussies geleid tussen handelseconomen. Algemeen wordt nu aangenomen dat het beter is om handelsakkoorden te beperken tot handel (en investeringen). Milieubescherming, sociale bescherming, mensenrechten e.d. worden best vastgelegd in andere internationale akkoorden (bij voorkeur multilaterale akkoorden). Handelsverdragen kunnen vervolgens expliciet verwijzen naar de bepalingen in deze akkoorden. Op die manier vermijdt men een afruil tussen handels- en investeringsbelangen en gerelateerde aspecten tijdens de onderhandelingen. Op dit ogenblik geven de TTIP-onderhandelaars de voorkeur aan het integreren van deze principes in het TTIP-akkoord. De toekomst zal uitwijzen of dit realistische en werkbare ambities zijn.

### Tarieven versus niet-tarifaire belemmeringen

TTIP zal het eerste handelsakkoord worden waarin de vermindering van niet-tarifaire belemmeringen centraal staat. In het recente debat wordt vaak aangegeven dat de TTIP-onderhandelingen vooral draaien om niet-tarifaire belemmeringen en in het bijzonder reguleringsverschillen tussen de Europese Unie en de Verenigde Staten. Eerdere impactstudies focussen hier dan ook sterk op. Het belang van tarifaire liberalisering binnen TTIP mag echter niet worden onderschat.

Ten eerste, zijn de tarieven tussen de Europese Unie en de Verenigde Staten beperkt, maar door de omvang van de trans-Atlantische handel, inclusief handel tussen diverse geografische afdelingen van ondernemingen, zal de verlaging van deze tarieven een sterke impact hebben op de handel en de betrokken bedrijven.

Ten tweede zal de volledige afschaffing van tarieven leiden tot een verlaging van administratiekosten (douanekosten). Minder transactiekosten leveren een positief welvaarts-effect op.

*“Het belang van tarifaire liberalisering binnen TTIP mag echter niet worden onderschat.”*

Ten derde moet men rekening houden met de tariefverschillen tussen sectoren. Algemeen gesproken zijn de tarieven in de trans-Atlantische handel inderdaad beperkt: de EU rekent gemiddeld 3,56% tarief aan op Amerikaanse producten, en vice versa, is de Europese export naar de Verenigde Staten gemiddeld onderhevig aan een tarief van 1,21% (import-gewogen gemiddelden in 2014). Vanuit het perspectief van tarifaire handelsbelemmeringen hebben beide handelspartners nu reeds een doorgedreven vrijhandelsbeleid ten opzichte van elkaar. Niettemin zijn de onderhandelingen over verdere tariefverlagingen en tariefafschaffingen zeer relevant. Indien we kijken naar de tarieven voor specifieke sectoren en producten blijkt immers dat de tarieven aanzienlijk oplopen voor bepaalde producten. Ter illustratie tonen we in tabel 1 de gemiddelde tarieven per sector, aan elkaar opgelegd door de Europese Unie en de Verenigde Staten. Opnieuw merken we dat de Europese tarieven veelal hoger liggen dan de Amerikaanse tarieven. Belangrijker is de vaststelling dat enkele sectoren worden geconfronteerd met relatief hoge tarifaire belemmeringen, in het bijzonder sectoren gerelateerd aan de landbouw, met name Vetten & Oliën (sector 4), Levende dieren en dierlijke producten (sector 1) en Plantaardige



producten (sector 2), maar ook traditioneel meer arbeidsintensieve sectoren als Schoenen (sector 12), Textiel (sector 11), Leder (sector 8) en de Voedingsindustrie (sector 4). Een opvallende discrepantie in het tariefbeleid van de EU en de VS valt op in Vervoersmaterieel (sector 17), waar de EU zich sterk afschermt en de VS een zeer open handelsbeleid voeren. Doorgedreven tarief liberaliseringen in deze specifieke sectoren zullen een aanzienlijke impact hebben op de Europese en Amerikaanse economieën. De hoogte van deze tarifaire belemmeringen wijzen op een aanzienlijke graad van effectieve protectie. Wanneer de TTIP-onderhandelingen leiden tot een sterke of volledige afbouw van deze tarifaire bescherming zal de concurrentie vanuit de trans-Atlantische partner sterk toenemen. Deze toegenomen concurrentie zal leiden tot aanpassingen in productie, specialisatie, tewerkstelling e.d. Gegeven de veelal hogere tarieven in de EU zal de impact op de EU allicht het grootst zijn. Op die manier zal TTIP een sterke impact hebben op de meest beschermde economische sectoren in Europa. Deze sectoren zullen dus hun voorzorgen moeten nemen om hun concurrentiekracht te vrijwaren, bijvoorbeeld via productinnovatie of kostenbesparingen.

### Europa versus de lidstaten

Een belangrijk argument ontbreekt momenteel in de discussie omtrent TTIP. De impact van TTIP op de ganse Europese Unie verbergt uiteenlopende effecten op de lidstaten van de Europese Unie. Recent onderzoek toont aan dat de impact van handelsakkoorden op de lidstaten niet uniform is (Soete en Van Hove, 2015). Specifiek voor

TTIP geven simulaties eveneens aan dat de impact van TTIP effectief uiteenlopend is binnen de Europese Unie (Felbermayr et al., 2013). De heterogene impact van TTIP op de lidstaten van de Europese Unie verantwoordt bijkomende analyses op het niveau van landen zoals momenteel gebeurt in vele lidstaten, evenals een actief handelsbeleid op het niveau van lidstaten en regio's binnen lidstaten. Het gevaar bestaat echter dat deze land-specifieke aanpak in nieuwe studies zal leiden tot een gebrek aan methodologische uniformiteit en bijgevolg tot discussies omtrent de vergelijkbaarheid van de bevindingen. Comparatief Europees onderzoek is bijgevolg vereist.

### TTIP EN DE BELGISCHE EXPORTEURS

TTIP wordt steeds geprofileerd als een uitermate belangrijk handelsakkoord omwille van het belang van de Amerikaanse (Europese) markt voor de Europese (Amerikaanse) exporteurs. In totale omvang van de trans-Atlantische handel klopt deze redenering. Wanneer we echter kijken naar de micro-economische omgeving achter deze macro-economische cijfers, komen enkele belangrijke vaststellingen naar voren. We focussen hierbij op de Belgische situatie.

Voor Belgische exporteurs zijn de Verenigde Staten de vijfde belangrijkste exportbestemming en de belangrijkste niet-Europese markt. Tegelijk zijn de Verenigde Staten de vierde grootste importpartner van België. In 2014 exporteerde België voor 19,1 miljard euro naar de Verenigde Staten en importeerde ons

Tabel 1: Gemiddelde tarieven in EU (VS) op Amerikaanse (Europese) producten (import-gewogen tarieven, in %, in 2014)

Sector	Omschrijving sector	EU tarief	VS tarief
1	Levende dieren en dierlijke producten	25,63	4,15
2	Plantaardige producten	12,29	3,08
3	Vetten & Oliën	42,46	6,15
4	Voedingsindustrie, dranken en tabak	5,89	9,77
5	Minerale producten	0,45	0,11
6	Chemie	2,13	0,87
8	Leder, Huiden & Bont	3,71	4,66
9	Houten producten	2,86	0,48
10	Papier & Karton	0,00	0,00
11	Textiel	8,14	6,66
12	Schoenen, hoofddekseksels, paraplu's e.d.	9,05	5,76
13	Keramiek, glas e.d.	3,45	1,67
15	Onedele metalen	1,93	2,51
16	Machines & Toestellen	1,90	0,69
17	Vervoermaterieel	7,34	0,48
18	Instrumenten & Apparaten	0,98	0,54
20	Diverse goederen & producten	1,37	1,79

Bron: Eigen berekeningen op basis van de TRAINS-WITS database (2016)

1 Merk op dat exporteurs die minder dan 1000 euro exporteerden naar de Verenigde Staten niet werden opgenomen in deze cijfers.

land voor 25,2 miljard euro uit de Verenigde Staten (Belgische Dienst voor Buitenlandse Handel (2016)). België heeft dus een negatieve handelsbalans ten opzichte van de Verenigde Staten.

De micro-evidentie levert voor België een aantal belangrijke inzichten op.

Ten eerste blijkt uit figuur 2 dat het aantal Belgische exporteurs actief op de Amerikaanse markt relatief beperkt is. In totaal exporteerden in 2014 4658 Belgische bedrijven goederen naar de Verenigde Staten<sup>1</sup>. Dat is ongeveer 27 % van alle Belgische goederenexporteurs. Dit aantal kende na de financiële crisis in 2008 een duidelijke terugval. Tegelijk kan men stellen dat er een aanzienlijk groeipotentieel is in het aantal Belgische bedrijven dat in de toekomst actief wordt op de Amerikaanse markt. We weten immers dat Belgische exporteurs relatief sterk gericht zijn op de Europese exportmarkt. Door TTIP zal de omvangrijke Amerikaanse markt nog aantrekkelijker worden. De vraag hierbij is of TTIP op zich volstaat om Belgische bedrijven te overhalen om naar de Verenigde Staten te exporteren. Uit ons recent onderzoek blijkt dat het aantal ondernemingen dat begint te exporteren naar markten waarmee de Europese Unie een handelsakkoord sluit, relatief beperkt is. Bijkomende maatregelen zijn allicht nodig om de Belgische exporteurs naar de Amerikaanse markt te leiden. In het bijzonder maatregelen die de export faciliteren via informatieverstopping, networking enz. zijn noodzakelijk.

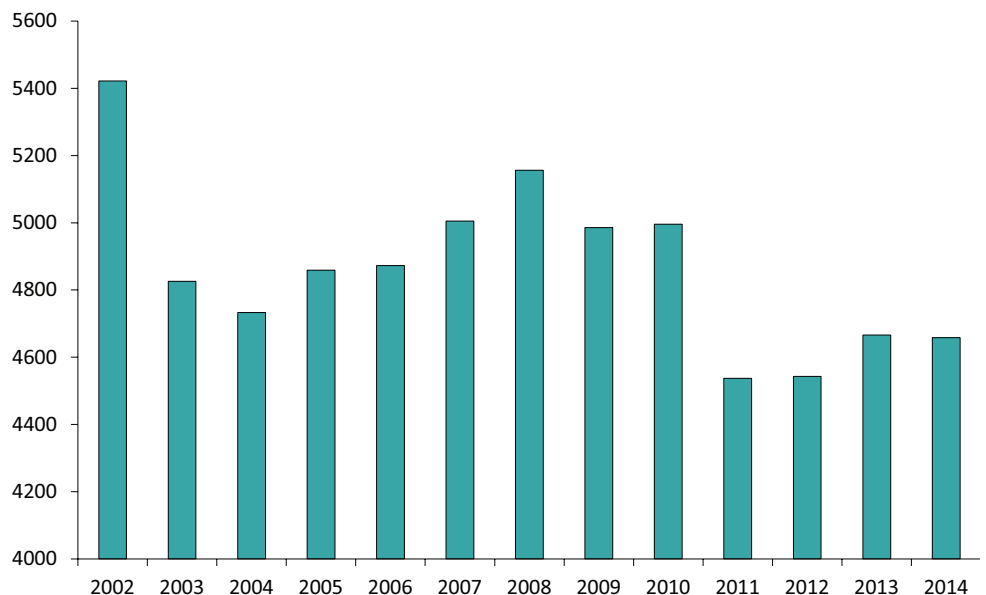
Ten tweede blijkt uit een aantal eigenschappen van de Belgische export naar de Verenigde Staten per sector in 2014 (tabel 2) dat het belang

van de diverse sectoren heel uiteenlopend is. De chemie-export is veruit dominant met de grootste exportomvang en een aanzienlijk aantal Belgische exporteurs naar de VS. In exportomvang zijn daarnaast de sectoren Machines (sector 16) Vervoermaterieel (sector 17) en Minerale producten (sector 5) het belangrijkste. Maar in termen van het aantal exporteurs naar de VS valt vooral de Machinesector op (sector 16) met 1162 Belgische exporteurs. Daarnaast zijn ook de sectoren Instrumenten & Apparaten (sector 18), Onedele metalen (sector 15), Textiel (sector 11), Kunststof & Rubber (sector 7) en de Voedingsindustrie (sector 4) belangrijk.

Uit deze microgegevens blijkt dus dat de Belgische export in de meest beschermde sectoren, in termen van tarifaire bescherming, relatief beperkt is. De sterkste Belgische exportsectoren naar de VS worden momenteel reeds gekenmerkt door een grote openheid (chemie, machines, instrumenten, vervoersmiddelen). Belgische exporteurs presteren echter opvallend sterk in de VS in enkele sterk beschermde sectoren, namelijk de voedingsindustrie (inclusief dranken en tabak) en de textielsector. Aangezien Belgische exporteurs al sterk presteren ondanks de aanzienlijke tarifaire belemmeringen, valt het te verwachten dat deze sectoren bij uitstek zullen kunnen profiteren van verregaande handelsliberalisering in TTIP.

Tabel 3 toont de gemiddelde relatieve grootte en de relatieve productiviteit van de Belgische exporteurs actief in de Verenigde Staten. Grootte en productiviteit worden uitgedrukt relatief ten opzichte van alle Belgische goederenexporteurs

Figuur 2: Aantal Belgische goederenexporteurs actief op de Amerikaanse markt (2002-2014)



Bron: Nationale Bank van België (2016)

Tabel 2: Belgische goederenexportwaarde en aantal exporteurs naar de Verenigde Staten, per sector (2014)

Sector	Omschrijving sector	Export naar de VS (in miljoen €)	Aantal exporteurs
1	Levende dieren en dierlijke producten	19,30	47
2	Plantaardige producten	47,30	50
3	Vetten & Oliën	3,79	4
4	Voedingsindustrie, dranken en tabak	270,00	277
5	Minerale producten	704,00	42
6	Chemie	1750,00	399
7	Kunststof & Rubber	322,00	354
8	Leder, Huiden & Bont	6,97	55
9	Houten producten	11,80	51
10	Papier & Karton	30,70	227
11	Textiel	112,00	341
12	Schoenen, hoofddekseis, paraplu's e.d.	3,34	30
13	Keramiek, glas e.d.	36,80	108
14	Edelstenen en edelmetalen	282,00	66
15	Onedele metalen	303,00	334
16	Machines & Toestellen	733,00	1162
17	Vervoermaterieel	709,00	171
18	Instrumenten & Apparaten	328,00	384
20	Diverse goederen & producten	26,30	317
21	Kunst	32,60	235

Bron: Nationale Bank van België (2016)

actief in niet-EU markten. Een waarde groter (kleiner) dan 1 wijst op een gemiddeld relatief grote (kleine) omvang (gemeten in aantal voltijdse werknemers) of een gemiddeld relatief sterke (zwakke) productiviteit (gemeten in de gecreëerde toegevoegde waarde per voltijdse werknemer). We stellen vast dat de Belgische exporteurs in de Verenigde Staten in de meeste sectoren gemiddeld groter en productiever zijn dan hun sectorgenoten actief in andere niet-EU markten. We merken dit in het bijzonder in de sectoren waarin de Belgische export zeer sterk staat (Chemie, Kunststof & Rubber, Minerale Producten, Machines, Vervoermaterieel). In landbouw-gerelateerde of traditioneel arbeidsintensieve sectoren (Textiel, Leder) blijkt dat Belgische exporteurs in de Verenigde Staten gemiddeld kleiner zijn dan hun sectorgenoten actief in andere niet-EU markten. Op het vlak van productiviteit geldt dat in bijna alle sectoren Belgische exporteurs actief in de Verenigde Staten gemiddeld productiever zijn dan hun collega's actief in andere niet-EU markten. Dit wijst erop dat, in lijn met recente theoretische handelsmodellen, de toegang tot de Amerikaanse markt grotendeels voorbehouden is aan grotere en meer productieve Belgische exporteurs. Uiteraard kan de export naar de Verenigde Staten ook bijdragen tot de groei en productiviteitsgroei van de Belgische ondernemingen.

Ten derde blijkt uit figuur 3 dat de Belgische export naar de Verenigde Staten gedreven

wordt door grotere ondernemingen. Meer dan 67% van de Belgische export naar de Verenigde Staten gebeurt door ondernemingen met meer dan 250 werknemers. Zeer kleine ondernemingen spelen nauwelijks een rol in de export naar de Verenigde Staten. Terecht richten de TTIP-onderhandelingen, op vraag van de Europese Unie, zich dus op kleine ondernemingen. Dit zal vooral belangrijk zijn voor België, want België steunt sterker dan andere EU-landen op grotere ondernemingen voor de Amerikaanse export (aandeel van grote ondernemingen in export naar VS door andere EU-landen: Spanje: 58%; Nederland 50 %; Oostenrijk 64%). Dit is des te opvallender, gegeven het grote belang van KMO's in de Belgische economie. Ook deze vaststelling pleit voor bijzondere maatregelen om vooral kleinere ondernemingen te ondersteunen bij de opstart van hun exportactiviteiten naar de Verenigde Staten.

*“België kan dus tevens exportgroei realiseren via een verdere diversificatie van de export.”*

Tot slot blijkt uit de cijfers dat de Belgische exporteurs relatief weinig gedifferentieerd zijn in hun Amerikaanse export. 44% van de Belgische exporteurs in de VS exporteren slechts één product. 81% van de exporteurs exporteren 5 of minder producten. België kan dus



Tabel 3: Relatieve grootte en relatieve productiviteit van Belgische goederenexporteurs in de Verenigde Staten t.o.v. alle Belgische goederenexporteurs, per sector (2014)

Sector	Omschrijving sector	Relatieve grootte	Relatieve productiviteit
1	Levende dieren en dierlijke producten	0,67	0,68
2	Plantaardige producten	0,52	1,15
3	Vetten & Oliën	0,55	0,93
4	Voedingsindustrie, dranken en tabak	0,75	1,10
5	Minerale producten	2,20	1,21
6	Chemie	1,62	1,21
7	Kunststof & Rubber	2,09	1,14
8	Leder, Huiden & Bont	0,62	0,85
9	Houten producten	1,42	0,84
10	Papier & Karton	1,25	1,01
11	Textiel	0,80	1,06
12	Schoenen, hoofddeksels, paraplu's e.d.	0,67	0,84
13	Keramiek, glas e.d.	1,37	1,04
14	Edelstenen en edelmetalen	1,29	1,05
15	Onedele metalen	1,51	1,08
16	Machines & Toestellen	1,60	1,05
17	Vervoermaterieel	2,90	1,00
18	Instrumenten & Apparaten	1,62	0,91
20	Diverse goederen & producten	1,57	1,49
21	Kunst	0,89	1,16

Bron: Eigen berekeningen op basis van Nationale Bank van België (2016)

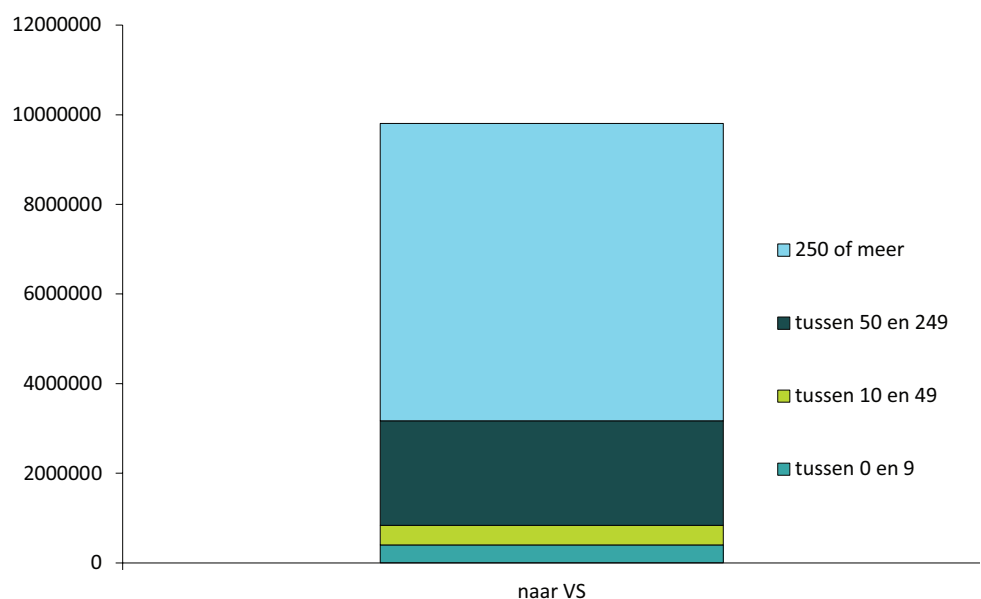
tevens exportgroei realiseren via een verdere diversificatie van de export.

## CONCLUSIE

TTIP vormt een belangrijke uitdaging voor de Europese Unie en de Verenigde Staten. In dit LES stonden we stil bij een aantal afwegingen die belangrijk zijn om een correcte inschatting van de impact van TTIP te maken en die een positieve impact kunnen hebben

op het succes van TTIP. We pleiten voor een aanpak op langere termijn waarin effectieve handelsliberalisering vorm krijgt in de vorm van volledige tariefafschaffing en verregaande afbouw van niet-tarifaire belemmeringen. Voor die laatste categorie is het belangrijk om een ruime waaier experts te betrekken in de onderhandelingen om effectieve harmonisatie (of indien gewenst wederzijdse erkenning) te realiseren. Dit proces vergt tijd en bijgevolg is een diepgaand TTIP op korte termijn niet

Figuur 3: Belgische export naar de Verenigde Staten, opgedeeld per bedrijfsgrootte



Bron: UNCTAD COMTRADE (2016)

haalbaar. In dit proces moet ook meer rekening worden gehouden met de offensieve en defensieve belangen van de Europese lidstaten en regio's. Tot slot kan de afbouw van sociale bescherming en milieubescherming het best worden gerealiseerd door incorporatie van nieuwe internationale verdragen binnen TTIP.

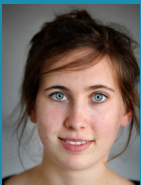
TTIP heeft zeker het potentieel om de Belgische export in de toekomst ten goede te komen. Afhankelijk van de sectoren zal deze exportgroei het gevolg zijn van de afbouw van tarifaire of niet-tarifaire belemmeringen. Zelfs met een TTIP-akkoord zullen vooral kleinere ondernemingen ondersteuning nodig hebben om de Amerikaanse markt te betreden.

## REFERENTIES

- CEPR (2013), Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment: An Economic Assessment, Report for DG Trade.
- ECORYS (2009), Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment: An Economic Analysis, Study for the European Commission, DG Trade.
- ECORYS (2016), Trade SIA on the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) between the EU and the USA, Study for the European Commission, DG Trade.
- Europese Commissie (2013), Transatlantic Trade and Investment Partnership: The Economic Analysis Explained, DG Trade, September 2013.
- Felbermayr, G., Heid, B. & Lehwald, S. (2013), Who benefits from a free Trade Deal?, Bertelsmann Stiftung.
- OFSE (2014), ASSESS\_TTIP: Assessing the Claimed Benefits of the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP), Austrian Foundation for Development Research, Wenen.
- Soete en Van Hove (2015), Dissecting the Trade Effects of Europe's Economic Integration Agreements, Onderzoeksrapport Steunpunt Buitenlands Beleid, Internationaal Ondernemen en Ontwikkelingssamenwerking, no. 18.
- Soete, S., Studnicka, Z. & Van Hove, J. (2015), De Impact van Europese Handelsakkoorden op de Vlaamse Goederenexport, Onderzoeksrapport Steunpunt Buitenlands Beleid, Internationaal Ondernemen en Ontwikkelingssamenwerking.



**Jan Van Hove** doceert internationale en Europese economie aan de KU Leuven. Hij is verbonden aan de Onderzoekseenheid Economie, de onderzoeksgroep Internationale Economie, het Leuven Centre for Irish Studies en het Leuven Centre for Global Governance Studies. Zijn onderzoek handelt over diverse internationale thema's, in het bijzonder internationale handel en Europese macroeconomie.



**Sophie Soete** is als doctoranda verbonden aan de Onderzoekseenheid Economie van de KU Leuven. Haar doctoraatsonderzoek focust op de impact van vrijhandelsakkoorden.

De "Leuvense Economische Standpunten" worden opgevat als een vrije wetenschappelijke tribune waarin de stafleden van de Faculteit Economie en Bedrijfswetenschappen opiniërende studies en essays publiceren. De opzet bestaat erin om op bevattelijke wijze een reeks van inzichtverhelderende en beleidsoriënterende economische standpunten te brengen. Ze vormen een paar met de verkorte versie LES(S), waarin we een langere wetenschappelijke paper of publicatie met beleidsrelevante resultaten samenvatten.

Dergelijke reeks zal uiteraard verschillende opinies en denkstromingen brengen. Leuvense Economische Standpunten vertolken alleen de visie van de auteur. Zij kunnen niet doorgaan als de visie van een instelling.

U kan een elektronische versie van de LES terugvinden op de website van de faculteit:  
<http://feb.kuleuven.be/les>

Reacties op de Leuvense Economische Standpunten zijn altijd welkom bij  
[economics@kuleuven.be](mailto:economics@kuleuven.be)